王九山：社群营销第二课

今晚是我们5天实操的第2天，非常高兴九山来继续分享。昨晚到今天很多群友都发了自我介绍。大家有没有感觉我们群里发过介绍的伙伴就变得好像更熟悉一些了，不光只是一个头像跟名字了，而是一个很丰满的一个很鲜活的人。

其实在社群里面，我们进到一个群里面。怎么样才能跟别人交朋友，跟我们的潜在顾客交朋友，吸引到一些人关注我们，喜欢我们，信任我们呢？很多时候我们这个介绍好不好，其实是挺重要的，为了帮助大家去互相了解，所以我给了大家一个自我介绍的格式模版。但实际上我们到其他社群里面去发自我介绍的时候，其实是不一定需要格式的。

那发自我介绍的时候呢，其实有很多的技巧，曾经跟很多小伙伴一起玩过一个游戏，就是写我是一位怎样人，用这个来造句。我是一位\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的人，造10个句子。

比如说用这个造句的话，很多人其实从来没有想过，我怎么来向别人介绍自己。很多人会说我是一位中国人，或者我是一位宝妈。也有一些人会说我是一个善良的人，那往往像这种用一个简单的词来描述自己呢，说明其实你还不太会怎么样吸引别人的注意，更多的是在表达自己。其实自我介绍不是自我的介绍，而是介绍自己给别人的。所以，介绍的时候要更多考虑别人关心什么。

我是一位 \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*的人，造10个句子。这个游戏，在我主持下玩过的可能有上千个人了，让我印象最深刻的只有两个人的回答。

一个是我在上海海洋大学创业班上课的时候，一个新疆的一个学员。他当时说：

“我是一位擅长逗女朋友开心的人”

这句话本身自带话题，等结束了之后的话，就一群人围过去去问说，那你怎么逗女朋友开心呐，怎么能教两招啊，等等。它就会自带话题，自带这个吸粉的属性。

还有一个是之前我们增长天团的时候，有一位小姑娘。她说：

“我是一位辅佐哪个老板，哪个老板就赚大钱的人”

然后她说我举两个例子，我负责过两个老板之前都穷困潦倒，但是我辅佐他们，他们的这个收入就够千万了。她讲完这句话，等到活动结束的时候，一群老板就围过去了，大家可以想象吗，她这个自我介绍啊，不是讲给自己听的自我介绍的事，而是讲给听众听的。你想吸引老板，还是吸引这个同学，或者想吸引什么人，那你就要讲关于这方面的特质，然后吸引他们来关注你。

上面的内容我在我的视频课里面也有分享，这个游戏大家可以今晚培训结束后也玩一下，把这个游戏玩明白了，你的个人人设，IP，人格魅力吸引点，价值点就清晰了。

大家懂了么？

好，那么接下来我来分享今晚的主题：建群准备

首先，要了解为什么必须要重视微信群成交？

1微信公众号阅读率持续降低，一般只有3%，粉丝触达效率低，互动影响力不够。

2 发朋友圈被看到的概率越来越低，一般低于5%。

3 小程序或公众号商城缺流量，消费引导性不够，用户会和淘宝比较，下单意愿不强。

4 微信私信群发会骚扰朋友，容易被拉黑，需慎用

5 微信群可以无限，不受微信1万人好友数量限制，可以一对多，容易培养成交氛围。

所以，建群是微信生态下效率高的成交方式，是我们的必修。

其次，我们怎么才能通过微信把生意做大？

从大的商业逻辑

从1000人，到1000次，1000转

我给大家一张图



这个部分我语音给大家解释一下，我们可以看到传统的商业呢，其实就是我们要琢磨说需要去买买流量，我们要解决这个怎么把我们商品卖给1000个人的问题，那么我们现在呢，如果用社群的话，我们的整个的这个用户路径是这样子的，那我们的用户呢，实际上很多用户是在别人家的群里面，那我们呢，其实不是通过发广告，把别人家的群里面的人拉到我们的群里，而是通过我们的IP吸引，就是我们的价值吸引。

吸引到这个就是我们的价值，就是比如说我们的这个自我介绍对吗，那他可以很精准地吸引到我们想要的人，然后通过这种方式呢，来这个实现前面的1000个顾客的累积，那么吸引到了之后呢，我们首先先创建的是一个福利群或者是消费群啊，那通过这样的群呢，我们再把用户沉淀出来啊，那些愿意跟我们互动啊，愿意选择相信我们的人最终会沉淀下来，成为我们的顾客。

但是这个还不够，我们希望的是说怎么样让我们的顾客啊，能从我们这边买1000次，因为大家都知道这个现在的流量是越来越贵了，对吧，你要去吸引1000个顾客需要花很多的精力，那我们更多的精力放在说我怎么样，让我现有的顾客能购买1000次这件事情呢，就更有价值，哪怕我现有的顾客多复购一次，这个价值都已经很大了。

所以我们就需要去培养我们的铁杆儿群，那铁杆儿群呢，其实就是解决用户从我们这儿购买1000次的问题，那铁杆儿群呢，这个他们这个经常在我们的购买呢，很自然而然的，他们可能会来，就会变成我们这个事业团长的一部分，那我们可以把他们邀请到我们的招商群里面去给他分享。成为我们的团长有什么好处，然后从招商群里面呢，筛出来啊，愿意做事业的人变到我们的事业群里面去，那从事业群呢，我们再继续筛选啊，筛选出我们的合伙人，那这个当中呢，必须有个过渡，就是要有一个合伙人冲刺群。好，那到了合伙人级别呢，基本上一个一个合格的合伙人呢，正常是可以给我们带来1000个以上的顾客，所以这就是我们说从1000人1000次到1000转，它其实代表的是这个传统的商业模式，现在的商业模式和未来的商业模式。

上面是社群能做大的商业逻辑

落地的执行方式

两条腿走路：

自建精准客户群（200人以上）找喜欢花钱的人

发展直属团长（20人以上）找喜欢赚钱的人

为什么要两条腿同时走？

因为你只发展团长而自己不做社群，那你没有实战经验，无法指导团队，也就无法维护和发展很多团长。只做消费群而不发展团长很快会遇到瓶颈，很难做大。只有两条腿同时走路才既快又稳。

社群裂变的威力：

如果你发展20个团长，每个团长再发展20个团长，每个团长有200个人的顾客群，那么会产生多大的收益呢？20\*20\*200=8万人

是不是很惊人？

达成以上目标有几个关键点：

1 人格魅力，能吸引到20个执行力强的团长

2 强大供应链，能支撑持续10%以上的销售转化

3 培训+辅导员，通过培训复制团长的方法，提升团队整体实力，激发团队战斗力。

4 资源和支持到位，由专业的人做专业的事，团长只需做三件事：

一 打造个人IP提升自己价值

二 发展和赋能直属团队

三 坚持转宣，坚持利他初心

这些关键点是我们一直在努力帮伙伴去达成的。后面几天会给大家分享。

把关键点想清楚了，那接下来就是更加落地的执行了

下面我给大家分享怎么样高效建群

一、 建群前准备

先思考组建群的类型：福利群，好物分享群，一起变更好群。不管哪种类型的群，精准的客群都是关键！下面就教大家一个客群分类和对应话术的实战技巧。

1、列名单

【名单分类】

A类：关系好的（首批打招呼）

B类：有购买力（第一批邀请）

C类：关系一般但有交集的

D类：陌生好友

2、朋友圈预热

提前在朋友圈预告你计划做一个利他的平行事业，具体内容先不说。

二、开启建群工作（以福利群为例）

1、启动A名单

2、邀请B名单

亲爱的，我建了个群准备分享家里自用的日常用品，已经邀请了你进群给我捧个人气场

我群里这几天会有福利派送，后面分享的也都是平时需要的刚需品。

如果有空就当逛街，有需要你就买，买的不开心，不满意都可以七天无理由退换货。

不过买不买没关系，在群里就是给我最大的支持

新群开业，需要人气，还请支持一下哈！大恩不言谢

群欢迎词模版：

欢迎朋友们的到来

我是群主\*\*，本群我准备分享自用的生活用品，但是这几天不会发广告，是纯福利，还希望大家留下来捧场

这几天的福利晚点我会预告，也会有更多朋友进群，信息可能会有点频繁，还请记得打开免打扰

接下来我会邀请更多亲人朋友进群，群里会有小红包，有时间记得来抢抢哈

如果可以的话也欢迎大家帮忙邀请朋友进群捧个人气场。

3、群二维码发朋友圈

朋友圈发群二维码动态，再去之前预热的那条朋友圈评论一下，评论文案如下

大家想知道的答案我群里即将揭晓，欢迎去我朋友圈最新动态扫码进群

4、A名单邀请更多人进群

给A名单关系好的人提供邀请的话术：

亲人朋友们，这是我家妹妹的福利群，这几天搞活动免费派送现金红包，真实可靠，我也在里面，欢迎扫码进群捧个人气场

5、邀请C名单

亲爱的，这是我的群，我这几天在做福利活动，来邀请你进群捧个人气场

后期群里准备分享家里自用的日常用品，产品买的不开心，不满意都可以七天无理由退换货。

不过买不买没关系，进群就是给我最大的支持

新群开业，需要人气，还请进来支持一下，在这里先谢过

×× 我是××

这个是我的VIP福利群

今晚8点感恩回馈微信老友，大量福利免费送

感恩朋友们一直以来的支持，这几年做生意，嫁接资源丰富。特建本群感恩回馈送福利，平时也会分享工厂直供的低价好货，绝对品质靠谱，不喜欢七天可退换。

欢迎进群捧个人气，准备好了精美礼品等你来。

6、邀请D名单

亲，感谢你一直是我的微信好友，虽然不联系但真心感谢好友中有你

这是我建的一个好友福利群，为了答谢进群捧场的朋友，最近每晚八点钟都有红包雨

群里也有精美礼品免费送，多个朋友多条路，还希望你也来我群里捧个场

插播小技巧：好友备注

我们热情的邀请了，别人没进来，是不是有种 伤害性不大，但侮辱性极强的感觉？

进群后又退群的名单也备注上

社群运营就是经营人，详细的对好友状态进行备注会很有价值。

三、暖群活动+人脉引流

那怎么样让新入群的人能留在群里呢? 一开始非常清晰的告诉新人在群里可以得到什么就很关键。当然，如果是靠鱼饵吸引来的客户，如何避免用户领完鱼饵就跑? 传递群的长期价值就很重要。今晚先大概分享，明晚会重点分享。

1、低投入的暖群活动（猜，抽，送）

2、小投入 人脉大引流

3、朋友圈福利预告

建群时的福利预告，群里朋友中奖选礼品给地址截图也要分享，证明活动真实性。

除了建群时朋友圈福利预告引流，后期每次做活动也要朋友圈同步！

4、群破百福利+每晚整点福利

欢迎新进群的朋友们

本群本月每晚八点都有红包福利派送

【发红包派发福利规则】

每次破百发5轮红包

每轮手气最佳

第1轮：1.88

第2轮：2.88

第3轮：3.88

第4轮：4.88

第5轮：5.88

领取红包方式：

截图证实自己领取的是第几轮手气最佳，私信【群主】领取 每天每人仅限一次‼️

记得晚上准点来参加

也欢迎大家邀请朋友进群参加

欢迎新朋友进群捧场记得打开免打扰哈，因为不断有新朋友进群，我会不停滚动福利给新朋友知道，以免来捧场的大家错过

本月本群群人数每破百一次就会免费派发一轮礼品，每天晚上八点也有现金红包免费派发，欢迎大家邀请朋友家人进群捧场

【发送礼品图片】

这是满200人要送出的礼品 免费包邮到家

【发送礼品图片】

这是满300人要送出的礼品

免费包邮到家

【发送礼品图片】

这是满400人要送出的礼品

免费包邮到家

【发送礼品图片】

这是满500人要送出的礼品

免费包邮到家

还差10个人马上破百赶紧私信通知一下邀请了还没进来的朋友速度来，不然要错过礼品派发啦

看人数倒计时，把气氛搞起来，不过自己也不能守株待兔，也要同步邀请好友。

大家可以放心邀请家里人或者朋友进群参加，本群福利真实有效，我们不可能花钱建群忽悠大家，就是为了给群里增加人气

后面我们会在群里分享我们自己家里平时用的日常用品，大家不买也是没关系的，在群里就是最大的支持

不过大家放心，这几天群里不会有任何广告，每天都是纯福利派送，拿完福利如果觉得不喜欢我群里，再退群也是可以的

今天晚上八点钟红包福利准时开始，大家速度邀请想进群的家人朋友进来，还有两个小时不要错过

5、开业大酬宾活动

\*\*福利群开业大酬宾

今明两天现金送不停

【活动时间截止明天晚上】​

邀请1位朋友送红​包​1.18

邀请2位朋友送​红包2.18

邀请3位​朋友送红包3.18

邀​请4位朋友送红包4.18

邀​请5位朋友送红包5.18

红包送多​多

邀请​位朋友送6.18

以此​类推………

邀请20位朋友送20.18🧧

不要  捣乱党、广告党

新人进群 群主备注：某某邀请进群，方便统计

邀请了好友进群的朋友截图私信我

明天晚上统一发红包

四、常见问题总结

这个大家遇到过么？你们会怎么回答呢？

回复话术参考：

是的，现在确实各种群，也社群新零售是趋势 既然已经有那么多群了，就再来我群里捧个人气场吧！不买东西没关系，小群刚刚开始需要人气，进群支持一下

好的，感谢回复，现在群确实特别多，我也是。但是不管群有多少，咱们的友情是唯一的，哪天有空了再来给我捧捧人气场哈

既然已经很多了，就再多一个我的群吧别人的群没有你可以，我的不行，你是贵客啊。

好吧，太遗憾了！我的群没有你的加入黯然失色啊，哪天不嫌弃群多了进来看看，让我的群也蓬荜生辉一下。

好的，没事，那我下次等你群少了再来邀请一遍，哈哈哈！

好勒，那以后有好东西我给你私信分享。

问题2：很多人进群后又退群。

有一个进群后退群的顾客，看见我朋友圈发产品又来买了，但是依然拒绝了我不进群。

一个月后我朋友圈产品福利吸引来了，再次邀请进群，五天后给自己和老公一共买了两个大单

并且现在已经成为了团长，而且非常优秀心态也特别好，对于退群这个问题不是问题。这个很正常。

还有不小心退群要回来的顾客，退群并不是坏事情，不要纠结也不要太介意，但是咱们要做好自己，才能吸引别人再来。

五、社群留人的关键

那怎么样才能做到让这么多陌生人信任呢 继续学习。

自我介绍大纲

    1.过去经历重点分享

    2.建立福利社群初衷

    3.做决定的谨慎态度

自我介绍版本参考

宝妈版：毫无经历的宝妈

平淡无奇也一定有比较有意义的时光或者痛苦阶段，可以分享你的幸福生活，或者不堪过往，现在又是什么让你有了想要改变现状的想法和欲望

是衣食无忧，想找自我价值 还是条件有限，想帮助家里增加收入 或者是想摆脱向老公伸手要钱的窘样 还是想以身作则 做个努力上进的妈妈，给孩子做个榜样

定心话术借鉴：

一直以来我都想改变自己，但是没有勇气，也是因为没有适合的机遇，我怕选择错误辜负信任我的亲朋好友，这一次是深思熟虑之后才做的决定。

可能很多人会以为带着孩子只是玩玩而已，但是对于我来说，这次是改变我人生的机会，请放心，我不会对自己的人生不负责。

也请大家多多关照支持我实现我想实现的梦想

生意人：实体或其他

分享真实的做生意历程，让别人了解你的过往，有了实体店的铺垫和真实位置存在，别人会放心的放下戒备来下单。

是什么让你决定做福利社群 是生意下滑 还是投资不盈利压力太大 又或者是想回馈老顾客。

定心话术借鉴：

我做生意这么多年，一直以顾客为本，深深知道人脉的价值，大家可以放心，人脉就是钱脉，我永远不会伤害自己的钱脉。

微商版：多年人脉积累

微商多年成功经历分享，增强别人信服的力量。

如果过去失败或者成绩平平，可以用你一直不断折腾不甘的心来引入福利社群。

过去折腾那么多，虽然没有赚到钱，但是积累了很多经验，让自己不会再走弯路。

福利社群是我考察关注已久的项目，社群团购是当下趋势行业，也欢迎不甘平庸的你，来和我一起拼搏。

定心话术借鉴：

做微商这么多年，收获着越来越多朋友以及陌生人的信任和支持，虽然钱也赚到了，但是对我来说每一个信任我的你才是我这辈子最大的财富，我就算伤害自己也不会伤害大家。请放一万个心。

不管谁都适用的一些话术。

对于你们来说买一件产品只是几十块钱，如果不好可以退了或者不要了，以后也可以不来买了。

你选择相信我下单试试看的最大损失，就是亏几十、上百块钱。但是对我来说，我分享的不只是产品，里面包含了我的人品信誉诚信，因为群里大部分都是我的亲朋好友。

如果公司不靠谱、产品品质不过关，那我的损失就不是和你们一样只是一件产品而已，损失的是我的人脉以及所有诚信。

我保证物超所值，收到不满意不喜欢，我给大家七天内无理由退换。

所以请大家放心，看到有需要可以一起拼团试试看，我选择和做决定一定比大家买东西谨慎，我不会拿我的人生开玩笑。

以上这些“心里话”要经常说说，因为别人只会看表面，想不到更深层的东西，提醒点拨一下别人很有必要。

话术记得收藏啦，今天的内容有点多，大家慢慢消化，可以再爬楼一次做笔记，选择适合你的方法记录重点，理清思路就可以开始了。

最后再给大家总结一下社群新零售的大方向步骤，学习的时候看别人分享感觉复杂，自己真正执行的时候其实很简单，从开始建群到后面，也就以下四个动作。

【社群新零售四重奏】

1、建群暖群：做活动引流给群增员

2、开业准备：自我介绍+初心介绍

3、开团分享：选择产品做限时福利

4、持续续航：持续纳新+循环分享

要想成功销售产品，一定要先“销售自己”，用心做好自己，让别人愿意为人买单而不是产品，因为产品到处有，只有你独一无二！！

关于建群，希望你们能做到几点，第一的话就是你们想清楚了，怎么样去留住你们的顾客？就是你们这个群建好了之后，你用哪些方法来留住他们，我在未来三天会教会你们，抽奖，猜呀，拍卖啊等等，会教会你们留住个客户、跟他们互动的一些方法。这样大家建完群之后，这个顾客他的流失率就会降低，转化率就会提升。而且这些具体的玩法在视频课里面也没有哦，学一半是落不了地的，所以鼓励大家一定要坚持完成任务到7天班结束！

第二天任务：编写适合自己的话术和列名单。

本次任务不用发群里，自己编好，朋友圈预热或者发给朋友提前预热。但建议一定要做，因为我们第三天的任务就是精准建200人的消费福利群/好物推荐群/一起更好群了。不做列名单和预热，直接拉群效果会不可控。200个人的群里面成员要精准是基本的要求。建群的目的是实操后用活跃群的方式建立客户关系和销售转化。

好了，我今天的分享就到这里结束，更多精彩内容添加微信876193。